

商談会をこう活かせ！

製造業向け 営業力UPセミナー

受注を獲得するための商談会のアフターフォロー

日時

令和7年7月31日（木）15:00～16:30

7/28 ~~×~~
(17:00まで)

参加
無料

会場

コラボしが21 3Fミーティングルーム2
(大津市打出浜2-1)

主催
(公財)滋賀県産業支援プラザ

形式

リアル開催（講演+ワークショップ）

近年、商談会等へ参加する発注企業の要望として、単なるQCDだけでなく「VA提案など何らかの付加価値（新たに取引をする理由）を提案できる受注企業」を求める傾向があります。

そこで、新規顧客開拓のさらなる向上を図る中小企業向けに、『商談』に必要な企業分析から課題解決型の提案方法までを学ぶことができるセミナーを開催します。

本セミナーでは、**自社のターゲットを明確にし、商談会後のアプローチを成功に導く提案方法**を理解することを目的とします。

◆次のアポイントメントが取れない…

◆アピールしてもいまいち反応が鈍い…

◆クロージングが中々上手くいかない…

◆発注ニーズが掴みにくい…

こんな
お悩みに！

講演

「受注を獲得するための商談会のアフターフォロー」

講師

中小企業診断士/栗田 一人 氏



■申込方法

QRコードからお申し込みください。

定員：先着20名

対象：製造業の事業者

（草津商談会参加者、今後商談会等への参加を予定する事業者等）

セミナー詳細は下記サイトからご確認ください。

<https://www.shigaplaza.or.jp/news/event-hanro-250731/>

■お問い合わせ

(公財)滋賀県産業支援プラザ

経営支援部 販路開拓課

☎077-511-1413 ✉ha1999@shigaplaza.or.jp

申込は
こちら！



（セミナー申込）



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ



（公財）滋賀県産業支援プラザは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています